

بیمه ملت، انتخاب اول شبکه فروش برای بیمه‌های زندگی

توسعه بیمه‌های عمر همواره به عنوان یک دغدغه میان بیمه‌گران مطرح بوده است. اطلاعات موجود نشان می‌دهد شرکت بیمه ملت با ارائه طرح‌های متنوع، در این زمینه عملکرد موفقی داشته و قصد دارد در این حوزه اقدامات تازه‌ای نیز انجام دهد.

به گزارش سایت خبری پرسون، در زیر گفتگویی با هاشم برزگر مدیر بیمه‌های زندگی و فروش شرکت بیمه ملت خواهیم داشت.

چرا بیمه‌گران بیش از سایر رشته‌های بیمه‌ای بر «بیمه عمر» تاکید دارند؟

این‌که ما اموالمان را در برابر حوادث بیمه کنیم، امری عقلی است. به عنوان مثال این‌که بتوانیم با پرداخت هزینه‌ای اندک، خودرو، ماشین، کشتی، انبار و... را در مقابل خطرهای سرقت، آتش‌سوزی، زلزله و سیل بیمه کنیم، بسیار مقبول است. حال سوال این است که آیا ارزش جان انسان از ارزش خودروی او کمتر است؟ اساساً از دست دادن اموال ممکن است به صورت مقطعی، خسارتی را به افراد معدودی وارد کند، اما از کار افتادگی یا ابتلا به بیماری‌های خاص و یا حتی از دست دادن «جان» یک نفر، در شرایط عادی ممکن است خسارات جبران‌ناپذیری به یک خانواده وارد کند.

بیمه‌گران به خوبی می‌دانند که «جان» قابل ارزش‌گذاری نیست، اما تلاش کرده‌اند با طراحی محصولات بیمه عمر، خسارت ناشی از «از کار افتادگی»، «بیماری» یا «فوت» را به حداقل رسانده و در نهایت پس‌اندازی نیز برای شخص بیمه‌شده در نظر بگیرند.

بیمه‌های زندگی همچنین از طریق آثاری که بر متغیرهای مختلف اقتصادی و اجتماعی دارند، نقش ویژه‌ای در توسعه و گسترش رفاه اجتماعی ایفا می‌کنند. برای کاهش اثرات ناگوار ناشی از حوادث و اتفاقات پیش‌بینی نشده، بیمه‌های زندگی به عنوان موثرترین و پرمصرف‌ترین ابزار در کشورهای جهان عمل می‌کنند و درواقع، مهم‌ترین نقش بیمه‌های زندگی، تامین و تضمین آتیه خانواده‌هاست که ضمن داشتن پوشش‌های بیمه‌ای، جنبه سرمایه‌گذاری نیز دارد.

گفته می‌شود بیمه‌های عمر در کشور ما تنوع چندانی ندارند. این ادعا صحت دارد؟

واقعیت این نیست. به طور کلی، بیمه‌های عمر از تنوع زیادی در شکل و محتوا برخوردارند. با انواع درآمدها سازگارند و برای اغلب اقشار جامعه، پوشش‌های متنوعی دارند.

شرکت بیمه ملت به تنهایی در این رشته دست‌کم پنج عنوان طراحی و اجرا کرده است.

*بیمه زندگی و سرمایه‌گذاری، امکان سرمایه‌گذاری در کنار بهره‌مندی از پوشش‌های بیمه‌ای را به طور کلی فراهم کرده است.

*بیمه سپرده زندگی، زمینه بهره‌مندی از یک صندوق سرمایه‌گذاری (سپرده) و قابلیت واریز در هر زمان از مدت بیمه‌نامه ضمن ارائه پوشش‌های بیمه‌ای مناسب را ایجاد کرده است.

*بیمه مستمری زنان خانه‌دار، محصول انحصاری بیمه ملت برای تمام بانوان ایرانی و تخصصی‌ترین بیمه مستمری زنان در ایران است. زنان خانه‌دار و شاغل با بیمه‌شدن در این طرح، همانند تمامی مشاغل، تحت پوشش بیمه مستمری قرار گرفته و تا پایان سن یکصد سالگی از حقوق مستمری بهره‌مند می‌شوند.

*بیمه تحصیل فرزندان نیز برای ایجاد سرمایه‌ای مطمئن در جهت تامین هزینه تحصیل فرزندان همراه با برخورداری از پوشش‌های بیمه‌ای از محل پس‌اندازها و ذخایر آن ایجاد شده است.

*بیمه زندگی و بازخرید سنوات هم پوشش‌های بیمه‌ای همراه با پرداخت تضمینی پاداش پایان خدمت به صورت یکجا با سود تضمینی و مشارکت و گذران دوران بازنشستگی است.

*بیمه زندگی جوانان که از سال ۱۳۹۱ فعال شده است نیز تاکنون مشتریان خاص خود را داشته است.

عملکرد شرکت بیمه ملت در رشته بیمه عمر چگونه بوده است؟

حق‌بیمه وصولی شرکت بیمه ملت در رشته عمر، طی سال‌های ۱۳۹۷، ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ به ترتیب ۳۲ درصد، ۳۸ درصد و ۴۴ درصد رشد داشته است. این همه در شرایطی است که کشور با تنگنایهای اقتصادی، تحریم و شیوع بیماری کرونا مواجه بوده است.

حتی تعداد بیمه‌نامه‌های عمر صادره شرکت در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل آن نیز ۱۹ درصد افزایش داشته که نشان از موفقیت شرکت در جذب سپرده‌های مردمی در قالب طرح‌های متنوع بیمه عمر است.

شرکت چگونه توانسته به چنین جایگاهی برسد؟

ما قصد داریم بیمه ملت را به انتخاب اول شبکه فروش بیمه‌های زندگی در صنعت بیمه تبدیل کنیم. این یک برنامه قطعی است و امیدواریم با همکاری همه، محقق شود. همچنین تکمیل محصولات بیمه‌های زندگی شرکت از لحاظ فنی و سیستمی به عنوان محصول برتر و کامل، ایجاد و برقراری ارتباط دو جانبه و بلندمدت با بیمه‌گذاران، تربیت شبکه فروش آموزش‌دیده و حرفه‌ای و نیز استفاده از حداکثر ظرفیت مشتریان شرکت در رشته‌های دیگر جهت فروش بیمه‌های زندگی در دستور کار است.

تحقق ۱۰۴ درصدی بودجه بیمه عمر تعیین‌شده برای سال ۱۳۹۹ در بیمه ملت مدیون یک برنامه‌ریزی هدفمند و دقیق است. فعال شدن ۱۵۹ نماینده حقیقی در شش ماهه اول سال در حوزه فروش بیمه‌های زندگی، فعال شدن ۱۶۶ نماینده تخصصی بیمه‌های زندگی در همین مدت و نیز جذب ۱۰ کارگزار فعال در رشته زندگی همراه با مزیت‌های ایجاد شده برای شبکه‌های حرفه‌ای فروش، چنین نتیجه قابل قبولی را رقم زده است.

از سوی دیگر خدمات‌رسانی مراکز تخصصی بیمه‌های زندگی به صورت حضوری و آنلاین باعث شد که جذابیت آن برای بیمه‌گذاران بیشتر شود.